

2008

五つだけ
七つだけの

2008 December 天才塾セミナー

ポスターのデザイン
成功の秘訣は何か？

Genius Success Program

講師 横須賀てるひさ

2008年12月13日(土)
品川イーストワンタワー



株式会社 パワーコンテンツジャパン

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 1 -

第1部

「成功」の謎と 「成功」のカギ。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 2 -

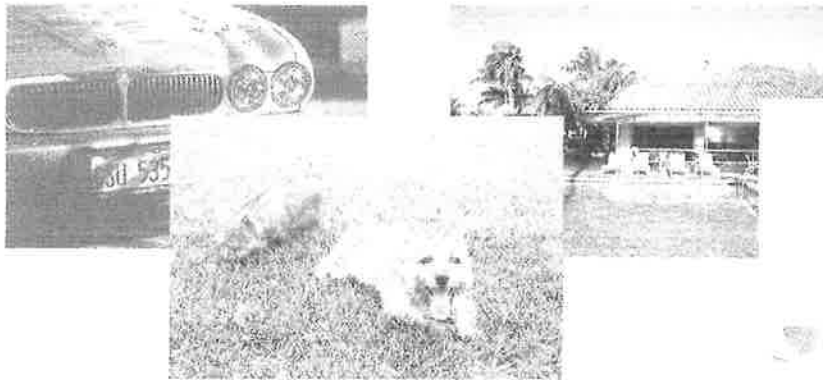
なぜ成功ノウハウがあるのに、成功できないのか？

なぜ、成功できないのか？

答えは簡単。自分だけの成功の定義が、できていないから。

つまり、_____ をする必要がある。

○ 他人の成功を妬む
感情が動かない
○ 「成功」という言葉は万人共通ではない
○ 求めるものを明確にする
届く
- 3 -



【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

(2/5)

成功を考える前にやっておきたいこと。知っておきたいこと。(7-7世紀)

宝地図を描く、最大の欲望を書きだすことによって得られることは？

目標を書く

あなたの最大の欲望を、自分の能力や状況に関係なく書き出してみてください。

年収、年商、従業員規模、家、車、衣服、食事、旅行、趣味、健康…欲望のおもむくまま書いてください。

スライム
くま
かみ

具体的

(2/5)

⇒ これが一体なんの役に立つのか？ 幸福を意識に刷りこませる。

重要なのは、この欲望を 目標 と勘違いしないこと。ゴールを遠しにする

リアルに感じることには感情は動かない

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

おもい込み

自分だけの「成功」と成功の「要素」

では、成功って何？

4行

【?】 お金持ちでも不幸な人。お金がなくても幸せな人がいるのはなぜか？

お金を手に入れるだけではない、
誰かと仲良くなるだけではない、
ビジネスを成功させるだけではない、
趣味に興じるだけではない……

良い
悪い
好き

成功とは、感情が満たされた状態のことをいう。

そして今、日本で成功をするには……「成功」のカギとなる「要素」を考える必要がある。

自分が求めていると明らかにし、それを満たす
(感情)

【Caution!】 講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 5 -

感情の3つに層がある

成功の三大要素とは？

3つ2つ1つ1つ = 1772

① 経済的成功要因

(1) ビジネスの成功

(2) 個人的願望の達成

② 人間関係的成功要因

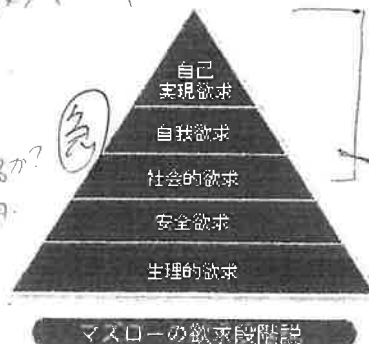
(1) 家族

(2) パートナーシップ

③ 社会実現的成功要因

(1) ビジネスを通じた社会的実現

(2) お金に関係ない社会的実現



→それぞれに「自分だけの目標」を設定して、達成していくことで成功できる。

感情の3つ

【Caution!】 講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 6 -

1/A/1/ライオン
延長と

2人組

「感情を感じる」ワークショップ(1) 2時間

(1)あなたが理想とする経済的成功とはどんな状況ですか？ 年収・年商 + 個人的財産

(2)あなたが理想とする人間関係とは誰とどのような関係ですか？ 家族・スタッフ・有名人

(3)あなたが「こういう世の中を実現できたらいいな」と思える世の中はどんな世の中ですか？ 社会的な評価

※外発的な要因ではなく、内発的要因に基づくことが重要。

もし、本意にそわがかわらな... 【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。 - 7 -

24

感情が重要 実際は価値...
A あなたの成功を教えて...
B 自分...
A もし、そわが...
B ...

すべてを満たさなければ感情が満足しえない理由。

成功のマトリクス

経済的成功	人間関係的成功	社会実現的成功	
X	X	X	何も成功していない状態
O	X	X	自分だけ成功はむなしい(価値観による)
X	O	X	個人的欲求が満たせない・あきらめ(価値観による)
X	X	O	ボランティアになってしまう・いい人(価値観による)
O	O	X	一定の成功レベル。ただし持続しない。
O	X	O	一定の成功レベル。ただしさみしい。
X	O	O	個人的欲求は満たせない・あきらめ(価値観による)
O	O	O	すべてが満たされた状態

経済的成功がすべてではないが、経済的成功が達成できれば、人間関係的成功も社会実現的成功も達成しやすい。何より経済的成功を考えていかないと、生きていけない。

重要なのは、経済的成功を段階的目標とし、社会的実現性を帯びさせていくこと。そして、常に人間関係的成功のための習慣を身につけることにある。

具体的な成功ステップを踏む前の準備(1)

んわのやい
おたつて

お金を好きにならない限り、経済的成功は絶対に望めない

お金、大事
復た意味が
わかる

日本人の特徴「豊かになりたい」のに「拝金主義は嫌い」という矛盾。

⇒お金の呪縛を取ろう。

(1) お金そのものに良いも悪いもない。 → 持っている人が喜ぶ

(2) お金儲けはカンタンで、良いことである。 → 難い (三) MPA 経営学

(3) お金があつて困ることもない。 給料人高

経営学
経済学
お金の
するこいて

(4) お金は感謝の対価。どうしてもめぐいきれない場合には、商品価値を高めよう。

価値 > 価格
セーターの値段

(5) 税金を支払った方がよっぽど世のため人のためになる。

社会貢献、経済力、雇用も、こ

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 9 -

政治家
自分の内題解決は自分でいってやる
おたつて

× 自分だけ稼ぐ
○ 他人をよぶ = 仕事
罪悪感

具体的な成功ステップを踏む前の準備(2)

素質的な自分を知る

カンタンに

わかり易い

自分を深く知ると言うことは極めて重要。

左脳 右脳
テスト

【!】環境・教育がつくってきた自分とそもそもの自分には大きな開きがある。

自分を知る一例

コーチング・タイプ分け (<http://test.jp/> コーチ21)

エニアグラム (http://www.keiei.ne.jp/enneagram/diagnosis_01.html ※サイト経営コンビニなど。多数ある。)

ストレンクス・ファインダー(「さあ、才能(じぶん)に目覚めよう」日本経済新聞社)

バイオリズム (<http://www.m-mentaltherapist.co.jp/> 溝口耕児氏)

春夏秋冬理論 (<http://www.seasons-net.jp/> 來夢氏 神田昌典氏)

サイグラム (<http://www.psygram.jp/>)

コーチングを受け、フィードバックをもらうことも重要。

性格判断
タロット
手相

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 10 -

具体的な成功ステップを踏む前の準備(3) ワークショップ(2)

現在の自分を知る

知識・能力バランス

すべてにおいて正確な状況を把握する必要はないが、知識と能力のバランス感覚は重要。

ビジネスマインド・習慣・経営哲学	対人能力(コミュニケーション)	
経営戦略	キャッチコピー、コピーライティング、文章術	
マーケティング・営業・広告・プロモーション	ブランディング	
組織運営	法律知識・財務知識・税務知識	
独立起業系ノウハウ・業界	心理学	
投資	成功哲学	
接客・サービス系	インターネット	

それぞれに、◎(自信がある、深く知っている)、○(知っている、勉強している)、△(不安が少しある)をつけてみよう。△が多いのは伸びしろがあると考えられる。目的は自己評価を下げるのではなく、現状を把握すること。「今、こんな感じなんだ」と感じる事が重要。今もし底辺と感じるならば・・・

今は最悪だから

知ってる

取組むに自信がある

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 11 -

1ヶ月

32週 最悪

1週間 勉強計画

第2部

「成功」するための習慣、
「成功」するための階段。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 12 -

全員の教える
70%で10%の

習慣とマーケティング・戦略は別物である

多くの成功法則は、マーケティング・戦略と習慣を混同して解説している。

例
成功するための心構え、習慣を説くのが多い成功哲学

幸四郎の... 運が良かった

本田健、中村天風、斎藤一人、船井幸雄、マーフィー、経営者が書いた本、引き寄せ系の本

具体的マーケティング、戦略を説く

神田昌典、佐藤昌広、石原明、竹田陽一、主藤孝司、平賀正彦など、起業本も含む

← 習慣にかける
たせかけるし-6755

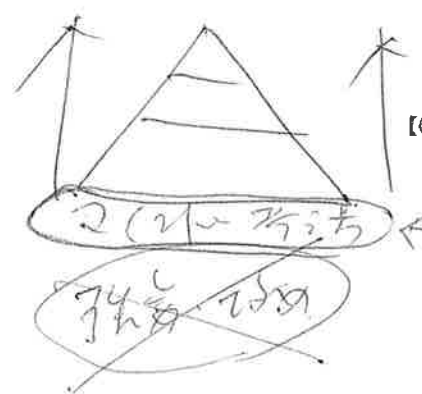
脳やイメージ力に近いもの

西田文郎、ナポレオン・ヒル、口ぐせ系など

← 根拠はあらず

【!】重要 守らねば

ビジネス習慣・考え方をじわじわ身につけながら、戦略はきっちり目標を立てて、達成していくというのが自分の成功に向かうポイント。



優秀の2-3ランク
でマーケティング (考え)

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 13 -

成功するビジネス習慣(1) ワークショップ(3)

決意・決断習慣。

天才塾メソッド: 願望は決意に変える必要がある。

生きろからって
人もいるけど

⇒自分のビジネス・人生をよりよいものにしようとする気持ちは本気ですか？

決断して行動しなければ何も変わらない。今本当に人生は一度しかないことを理解しよう。

冗談でも何でもなく、あなたの人生は今生1回なのである。時間、人生は無限ではない。

【!】「もしあと1年の命だったら？」

11p. 45子書く

臨終を目の前にした多くの人が言う言葉は・・・「後悔」

後悔
後悔
後悔

後悔

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 14 -

後悔
後悔
後悔

不安

今の自分が
後悔
後悔

成功するビジネス習慣(2) ワークショップ(4)

セルフイメージを強く持つ。

クビにのたふ

原則: 基本的には目標に向かうイメージと同じ。良いセルフイメージを持つと、人はそれに近づこうとする。

俺のたぬて 又たはて: "うう"

【!】あなたがこうありたい理想の自分はどんな自分ですか？

※服装や話し方、ふるまいなどもイメージするとなお良い。

AT-の工業 T: T: S. どう行けるのか?
 着るのか?
 ふるまうか?

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 15 -

自信
 強さの
 自信
 自信
 下: 有く T: T: S. どう行けるのか?
 着るのか?
 ふるまうか?
 両親から
 モラリティ
 フォース 発想
 経験
 行動

成功するビジネス習慣(3)

前向き習慣。

あとあつた 成功三原則

悪く考へる → 善くなる

(1) 前向きな言葉を多用する。

⇒ 根拠ネガティブな言葉は脳をネガティブな方向に向かわせる。

感情とつながる

※最初は無理矢理にでも。だんだん感情を伴わせる。

(2) 失敗という言葉を使用しない。つまり失敗しないことが大事。成功を積み重ねる。

⇒ 「結果」ということに置き換える。

エビデンス

(3) できるという「良い予感」をする。

アビリティ

⇒ 悪い予感も良い予感もあたる。「良い予感」をする習慣が重要。

子も 小お値

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 16 -

成功するビジネス習慣(4)

目標を忘れない週間。 ← 目標を忘れない

(1)大きな目標は壁に貼らない。

⇒壁に貼ると「叶わない期間」が長くなったとき、目標に向かうのが嫌になる。

大きな目標は紙に書いたらしまう。そして忘れてしまってOK。

(2)月間目標など、リアリティのある目標は壁に貼ってもOK。

(3)一番良いのはパートナー(家族)と、夢を言い合うこと。話している間は楽しいし、感情も良い方向に向かう。そして苦にならない方法である。

私、最初
叶わない
時期

と、たがう - たがう

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 17 -

成功するビジネス習慣(5)

素直な気持ちと勉強習慣。

(1)素直な気持ちでなければ、勉強の効果は半減してしまう。

⇒先人のアドバイスは、まずやってみる。やってから考える。

(2)本、音声、映像、人、情報収集、あらゆることから学ぶ姿勢を持つ。

⇒成功の材料(知識)は目の前に山のようにある! 勉強をしないということは成功を放棄していることにほかならない。

(3)勉強は楽しく、人に好かれるためにする。そして、人に教える。

「日本一このノウハウを使いこなしてやる」

「このノウハウを使えるようになったら〇〇さんが喜んでくれる」

11月2日 M Y X i

11月7日、7日、X、Y、Z、

7日、7日、7日、7日

天下無敵の事柄

ラジカ

7日、7日、7日、7日

27日、27日、27日、27日

7日、7日、7日、7日

7日、7日、7日、7日

7日、7日

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 18 -

成功するビジネス習慣(6)

2分

モチベーションを維持するために。

(1)あなたがやる気になった「言葉」は誰に言われたどんな言葉ですか？

天守、あこい、頭脳争奪、松下幸之助の同様の、
2477も手帳に記録して。

自分？ 40?

(2)あなたがやる気になった状況はどんな状況ですか？

6月、夏
ハイシーズン

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 19 -

具体的なマーケティング・ステップ(1)

達成したい月商を設定する。

目標年商 ÷ 12(ヶ月) = 月商

※ポイントはリアリティを感じられる数字の限界に置くこと。数値をつくること。

700万円や800万円売れるところ。毎月700万円とか

ポイント 創業期～月商50～100万円までは、「商品」を「お客様」に「売る」というシンプルなステップを考えること。売上が伸び、知識の体得が増えれば自然と経営者の考え方になる。まずは数字を達成することを考える。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 20 -

具体的なマーケティング・ステップ(2) ワークショップ(5)

書き込み式マーケティング・ステップ

↓ フリーランス (P(バリエーション)
高000とにかからず

どんな商品を取り扱うか? ※1	
価格はいくらで売るか?	
その商品をいくつ売ればいいのか?	
お客様はどんな人か?	
お客様とはどこで会えるか? ※2	
最適なマーケティングは何か? ※3	※この部分にアドバイスをもらうと良い
いつまでに何をすればいいか?	※この部分が月間タスクになり、起こすべき行動となる

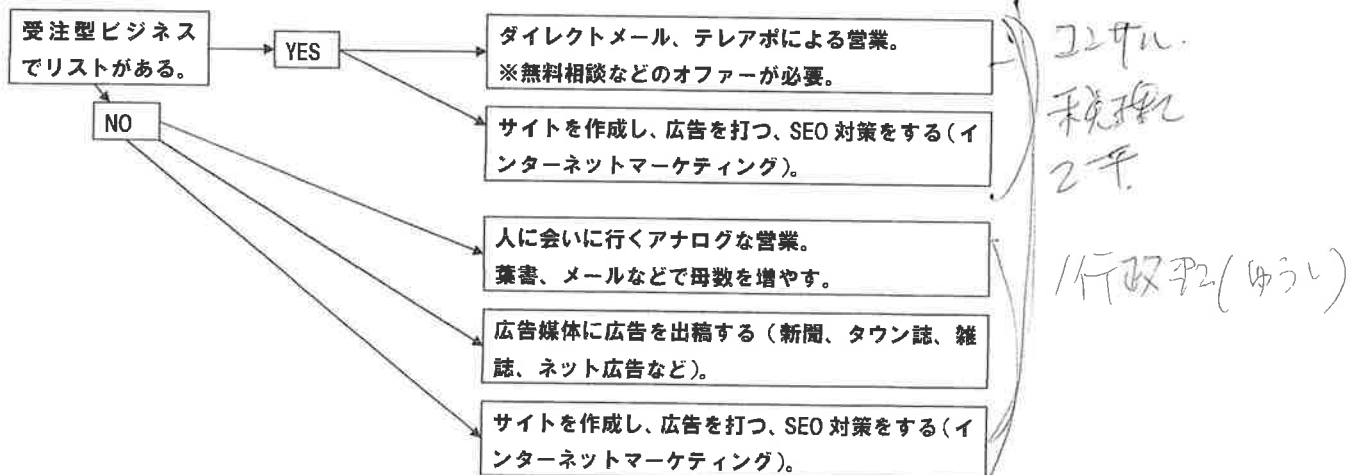
- ※1・・・粗利が大きいものを扱うのが創業期のセオリー → 会社セフレ
 ※2・・・広告を出す場合には「お客様は普段どういう媒体を見ているか?」に質問を変える
 ※3・・・次ページ以降のフロー図を参考に。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 21 -

具体的なマーケティング・ステップ(3)

ビジネスタイプ別フロー (受注型ビジネス)



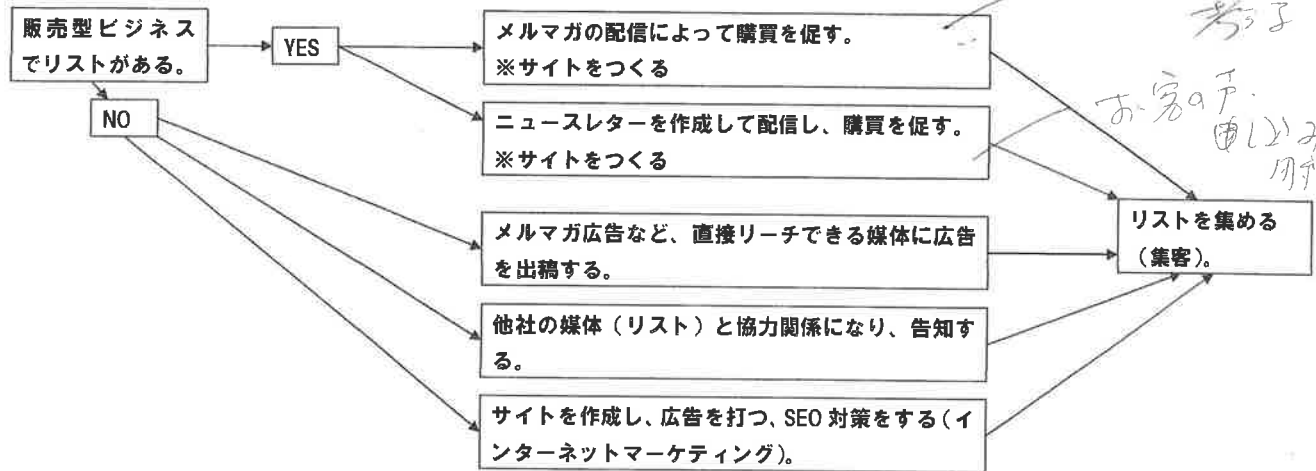
【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 22 -

具体的なマーケティング・ステップ(4)

メールマーケティング
2017

ビジネスタイプ別フロー（販売型ビジネス）



【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 23 -

具体的なマーケティング・ステップ(5)

タスクに期限をつける。

(1) タスクに実行期限をつけて、実践する。コミットメントをして自分に決断を迫る。

※人に振れるものは振る。外注を使う。

※ひとりでは限界がある。

自分を責める

PC
会社

メール

手帳

マーケティングリサーチ

等

(2) 時々目標達成のたびに、ごほうび設定をして「個人的嗜好」を満足させていくとバランスが良い。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 24 -

息抜き・ご褒美・趣味リスト

「無駄な時間」になっているか「息抜き」になっているか、見分けるのも重要。

- | | | |
|---------|-------|---------------|
| ★絵画 | ★陶芸 | ★日曜大工 |
| ★園芸 | ★編み物 | ★フラモデル |
| ★ダンス | ★スポーツ | ★音楽（聞く歌う演奏する） |
| ★映画 | ★料理 | ★家庭菜園・ガーデニング |
| ★コレクション | ★ゲーム | ★車・バイク |
| ★学問 | ★書道 | ★読書 |
| ★語学 | ★写真 | ★旅行 |

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 25 -

第3部

「パートナーシップ」と
「使命感」が最後のカギ。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 26 -

📌 パートナーシップの重要性

ひとりで成功した顛末は…。

他者評価

【！】一人暮らしの老人を想像してみよう。

人は他人との関係性で成り立っている。ひとりで成功もできるが、夢を共有すること、パートナーシップを組むことによって、その喜びもスピードも増していく。

【！】何を知っているか？よりも 誰を知っているか？の方が明らかに重要である。

一人で学ぶとは
人目にははる果が女子

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 27 -

2.12~

📌 パートナーシップの成功習慣(1)

人に好かれるようにする(中村天風)。

(1)どんな行動も相手を喜ばすということに尽きる。

⇒ ビジネスも人間関係も基本的にはこれ！「どんなことをしたら相手は喜んでくれるだろうか？」

(2)あらゆる人を尊敬する(学ぶ姿勢を持つ)。

3.22.09.637
成功者9/37

⇒年下だからといって、軽視してはいけない。ブランドにごまかされてはいけない。

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 28 -

■ パートナーシップの成功習慣(2) ワークショップ(6)

1/19 肉

人に好かれるようにするためには・・・

あなたがこれまで人にしてもらった行為でうれしかったことはなんですか？

★ギフトの習慣。

本、情報、雑誌、花、お菓子、飲み物・・・重要なのは価格ではなく「行為」である。

清水 友子 さん

横山 さん
人のため
人のため
女の子に優しく

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 29 -

■ パートナーシップの成功習慣(3)

やりくり

日常的に身につけたい対人習慣

ある出版社の例

★承認する(褒める)習慣

長いことありがとう

★一貫性を持つ

— 言っていることやっていること

★期待する習慣

★感謝は態度で示す

— ありがとう ありがとう
すみません

★批判しない(リターンの法則)

★ユーモアがある

— 笑顔

★嫌な人のことは考えない。褒める。

★「前提づくり」

— できること、できないこと

★「怒る」と「叱る」の違い。

人前で叱る
人前で怒る

★テクニックより気持ち

★「話す」より「聞く」

★能力の高い人を認める

★約束を守る

→ 小さな約束を守る
母小かい約束かい

★共感を増やす

→ 同感 → 自分なりの共感

人に
土曜
に
行く

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 30 -

社会実現的成功のために ワークショップ(7)

3/5

4/24(7/30)
7/20. 7/22. 8/1

なぜ、社会実現的成功が必要なのか？

人は 使命感 がないと、モチベーションを持続できない。

「できる」目標は
変えてしまう
→ 防ぐため 使命感

葬儀の際、どんな弔辞を読みたいですか？

「横山重太郎 先生 〇〇様」

墓標になんと書かれていますか？

「重太郎 先生に最も感謝した日。ここに眠る。」

⇒ ビジネス延長上にこの社会的実現がくると、人は強くなる。 ← 責任が重くなる

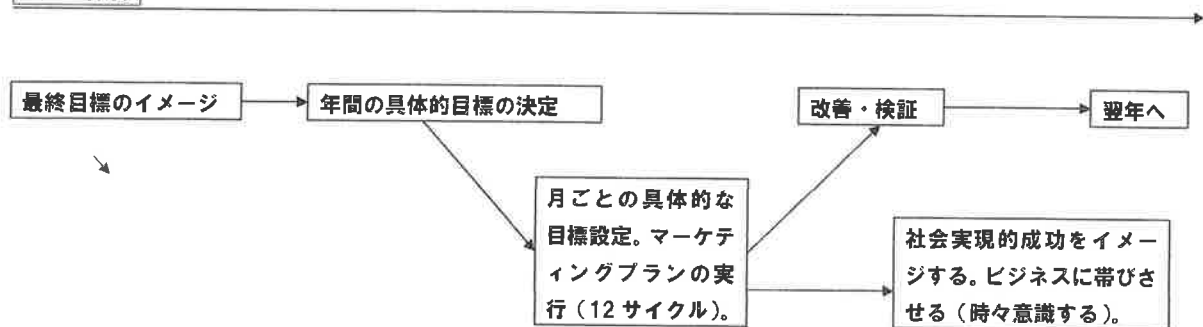
【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 31 -

成功のサイクル

イメージ化、習慣化、目標設定を自分なりのルールにしよう

1年の時間軸



人生の作をやるため

常にビジネス能力を高めるための自己投資、習慣づけ、クセづけを意識して、実践する(終わりは無い)。

常に人に好かれるための行動、クセづけを意識して、実践する(終わりは無い)。

【Caution!】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 32 -

成り立ちは
板1763

📌 落ち込んだときには...

モチベーションは必ず低下するときが来る。

56-9103

【！】落ち込んだときにはどうするか？

全員に何かやることはある

(1)無理をしない。上げたいとしたい

(2)客観視する。← 感情

(3)嫌なことは忘れる すべて善、どこか向を学ぶ (12/3 147018)

(4)やる気が出ないときには、思考よりも「行動」重視で。と「あ？」よく

よく、笑う スキップ

トイ 300 (720452) 400 (720452)

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。 - 33 -

📌 健康習慣

あらゆる成功は「健康」がないと享受できない。

【！】健康は失ったときでないとその重要性を実感できない。


※横須賀は医者ではないので割愛します(笑)。

適度な運動、栄養バランスの良い食事。ただ、我慢してストレスが溜まるくらいなら少くらのジャンクフードや嗜好品は OK。ただし、よくないと思っしてないこと。個人的には散歩がおすすめです。

311-92-277- 肉・魚・タニニ 200

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。 - 34 -

Let's make it
fun

 **ありがとうございます！ Make it fun！**

**人生は楽しいものである
そして、笑顔に勝る成功法則はありません。
楽しく、夢を誰かと共有しながら、
あなた個人の夢を、
そして社会を実現していきましょう！
Make it fun！
感謝しかない！
2008年12月13日 横須賀てるひさ**

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 35 -

経営天才塾

August 天才塾セミナー Genius Success Program

2009年1月1日 第1版第1刷発行

著者 横須賀てるひさ
発行者 経営天才塾&株式会社パワーコンテンツジャパン

Copyright 2007 by Teruhisa Yokosuka & PowerContentsJapan inc. All Rights Reserved

【Caution！】講師の指示があるまで先に進まないでください。

- 36 -